상서류(上書類)에 드러난 설득 전략 양상과 교육적 적용

—『고문진보(古文眞寶)』 소재 산문을 중심으로

조 성 윤* · 김 윤 정**

< 목 차 >

1. 서론
2. 상서류의 설득 전략 의미와 국어 교육적 의의
3. 상서류에 드러난 설득 전략 양상
3.1. 짧은 역설(力說)과 긴 부언(附言)의 조합
3.2. 구체적 칭송(稱頌)과 겸손의 자찬(自讚)
4. 상서류에 드러난 설득 전략의 교육적 적용
5. 결론

국문초록

본고는 고문진보(古文眞寶) 소재 상서류(上書類)에 드러난 설득 전략 양상을 분석하고 이를 기반으로 화법과 작문 교육에서의 활용 방안을 모색하였다. 상서류에 드러난 설득 전략은 크게 두 가지로 나눌 수 있다. 첫째, 자신의 주장을 강하게 어필하는 역설(力說)과 그것을 뒷받침하기 위해 근거로 드

* 제1저자, 동국대학교 국어교육학과, 21cteacher@naver.com
** 제2저자, 이화여자대학교 국어교육학과, yune77@hanmail.net

www.kci.go.kr

는 부언(附言)이 조화를 이루어, 상서에서 목표를 두고 있는 발언이 잘 전달될 수 있는 효과를 주는 전략이다. 둘째, 부언에 주목한 전략으로, 부언 속에는 정(情)에 호소하여 상대를 회유하는 관계 속에서의 감정, 상대가 공감할 수 있는 내용이 들어 있는데, 이는 상대에 대한 칭송과 화자의 자찬(自讚) 전략으로 드러난다. 이러한 상서류의 설득 전략은 대체로 연설, 광고에만 국한 되어 사용되고 있는 설득과 관련된 국어 교육의 자료 예시의 범위를 넓힐 수 있고, 짧은 역설과 긴 부언의 설득 표현 방식은 설득의 표현 교육에서 완급 조절을 활용한 내용 구성의 전범으로 활용 가능하다. 또한 구체적 칭송과 겸손의 자찬은 감성적 설득 전략을 적절하게 활용하여 화자의 공신력과 관련하여 상대의 마음을 얻고 공감을 이끌어내도록 이끄는 설득 교육 내용으로 활용 가치가 높다. 즉, 상서류는 화자와 청자 간의 '관계'를 기반으로 하는 설득의 화법·작문 교육에 지침을 주며, 이는 교육에서 궁극적으로 추구해야 하는 바이기도 하다.

주제어: 상서류(上書類), 고문진보(古文眞寶), 설득 전략, 짧은 역설과 긴 부언, 구체적 칭송과 겸손의 자찬, 화법과 작문 교육, 고전 문학 교육

1. 서론

이 연구는 고문진보(古文眞寶) 후집(後集)에 실린 상서류(上書類)를 분석하여, 아랫사람이 윗사람에게 자신의 의견을 피력할 때 드러난 설득 전략 양상을 분석하고 주요 교육 내용을 추출한 후, 이를 기반으로 국어교육적 활용 방안을 모색한 것이다.

www.kci.go.kr

일상은 설득의 연속이다. 사람은 혼자 살아가는 것이 아니라 다른 구성원과 더불어 살아가기 때문에 자신의 의견을 설명하거나, 원하는 바를 요청할 때, 크고 작은 일들을 의논하고 결정할 때 모두 타인을 설득하는 과정을 거친다. 따라서 설득이라는 것은 사회생활에 꼭 필요한 요소이다.

사람들은 문자사용 전인 구술 사회에서부터 지금까지 공식적인 연설뿐 아니라 일상생활에서 자신의 이야기를 따르도록 다양한 설득 전략을 사용해 왔다. 그리고 문자사용 이후에도 치밀하고 논리적이며 전략적인 글쓰기를 통해 상대방을 설득하는 모습을 보였다. 뿐만 아니라 사회생활에서 전개되는 글쓰기의 양상은 대부분 설득적 글쓰기의 형태라 할 수 있는데, 학생의 과제, 자기소개서, 프레젠테이션 기획서와 같은 글 또한 단순히 사실이나 정보를 전달하는 것 이상의, 자신의 의견을 드러내어 독자를 설득하는 행위라 할 수 있다. 심지어 자신의 일상을 SNS에 공개하고, 인터넷 뉴스에 댓글을 쓰는 행위 또한 자신의 이야기에 공감하고 따르도록 하는 일종의 설득의 글쓰기이다.

따라서 대부분의 산문에는 자신의 의견이 포함된 설득의 요소가 들어있으며, 그렇기 때문에 누구에게 어떠한 설득 전략을 이용하여 글쓰기의 형태로 구현하느냐와 이를 일상에서 잘 실현하기 위한 설득 전략 교육을 어떻게 하느냐에 대해 관심을 기울여야 한다.

최근 이와 같은 문제의식을 가진 설득 전략 관련 글쓰기 교육 논의(고창수, 2009; 김윤정, 2014a; 김윤정, 2014b; 양경희, 2016)가 이루어지고 있고, 현행 교육과정에서도 설득 관련 교육[1]이 잘 이루어지도록 구성해 놓았으나 대체로 이성적 접근에서만 생각하던 교육 방안에서 탈피하여 좀 더 다양한 모색이 필요한 실정이다.

---

1) 2009개정 고등학교 교과서 '화법과 작문'에서 설득 관련 교육을 살펴보면 설득의 원리에서는 논증의 원리와 입증, 설득을 위한 내용 구성 방식, 논리적 오류와 비판적 이해를 중심으로 교육 내용을 구성하고 있다. 또한 설득을 위한 화법에 있어서는 연설과 설득 전략, 토의와 합리적 문제 해결, 토론과 필수 쟁점 등 담화 장르를 중심으로 문제 해결을 중심으로 한 전략적 측면에서 설득 교육에 접근하고 있다.

www.kci.go.kr

그 중 고전 산문[2]에서의 설득 전략을 탐색한 논의들(김현주, 2015; 박강희, 2008; 오인환, 1991; 이주영, 2015; 최인자, 1996)[3]에 주목할 필요가 있다. 그 이유는 첫째, 현대에 주목하지 않지만, 선인들이 주목했던 설득 전략 중 현대에서 여전히 유효하고 중요한 요소들을 파악하여 이를 설득 교육의 근간으로 활용할 필요가 있기 때문이다. 고전 산문을 현대 사회 운용에 적절하게 활용하고, 관련한 교육을 하여 활성화시키는 것이야 말로 고전을 활용하는 가장 훌륭한 예시일 것이다. 둘째, 근래의 설득 교육이 전략만을 익히는 것에 주력하다 보니, 논리적 이성, 논증 등에 치우친 교육만 하는 경향이 짙은데, 설득을 하기 위해서는 상대와의 공감이 전제되어야 하고, 그런 측면에서 상대방에 대한 이해, 신뢰 등에 대한 구축을 기반으로 하는 공감 소통적 설득 교육이 필요하다. 이러한 교육을 찾을 수 있는 곳 중의 하나가 바로 고전 산문에서의 설득이기 때문이다.[4]

특히 윗사람이 아랫사람을 설득하는 것보다 더 어려운 것이 바로 아래에서 위로의 설득인 법이다. 그 가운데에서 전통적으로 아랫사람이 윗사람에게 어떠한 사안을 요구하거나 설득하여 윗사람을 깨우쳐 시정하게 하고, 자신의 주장을 내세운 상서류의 문장은 지위가 높은 자들에게 예의 있고 올바르며 분명하게 이야기하는 설득의 글이기에 설득 중에서도 가장 어려운 설득이다. 이러한 상서류에는 상대를 설득하기 위한 다양한 양상이 드러나는데, 그 가운데에서도 주목해 볼 것은 바로 '공감을 기반으로 한 설득'의 양상이다. 일

2) 동양(중국철학자의 기록), 한국의 고전 문학으로 한정한다.

3) 이 논의들은 동양 고전 산문, 고전소설, 고전시가에 나타나는 설득 표현을 분석하여 그 의미를 도출하였고, 특히 이주영(2015)은 정철의 가사 속 설득의 힘이 글쓰기 교육에 시사하는 바가 있음을 논하여 고전 속 설득의 요소를 통해 현재 교육에의 시사점에까지 나아갔다.

4) 동양에서는 말하기나 글쓰기 등의 표현 활동에서 직설적이고 공격적인 화법보다는 공감적 대화나 에둘러 말하기를 많이 사용한다. 겸손의 문화가 발달했기 때문이다. 서양의 개인주의 문화에서는 자신의 주장과 의견을 명확하고 직접적으로 전달하기 위해 명확한 소통을 한다. 이것은 공격적인 유목민의 성격이 발현된 것이다. 그러나 동양은 집단적이고 혈연 중심의 관계를 중요시하다 보니 사람 사이에서 우회적이고 간접적이며 상징·비유적인 소통을 하는 것이 발달했다.

www.kci.go.kr

반적으로 '설득'은 경쟁적인 특징을 지녔다는 인식 때문에 상대방의 처지를 이해하고 배려하는 '공감'과는 연계될 수 없다고 생각한다. 하지만 상서류에서의 설득은 경쟁적 성격을 지닌 토론 대회에서의 설득과는 다르게, 윗사람인 청자가 아랫사람인 화자의 입장과 처지를 헤아리면서 그의 주장이나 의견에 '공감'해 주는 것을 목적으로 한다는 점에서 '경쟁'이 아닌 '공감'을 기반으로 한다고 볼 수 있다. 본고에서는 상서류에서 공감을 기반으로 한 설득 양상을 중점적으로 살피면서 설득 화법 교육에 이를 효과적으로 활용할 수 있는 방안을 탐색해 보고자 한다.

특히 이 연구는 상서류 중에서도 『고문진보』 소재 상서류를 분석의 대상으로 삼았다. 『고문진보』의 편찬 경위는 분명하지 않으나, 주(周)나라 때부터 송(宋)나라 때에 이르는 고시(古詩)와 고문(古文) 중 명문(名文)이라 일컬을 수 있는 작품들을 모아서 엮은 책임은 확실하다. 『조선왕조실록』[5]뿐만 아니라 문집[6]에서 문인들은 『고문진보』가 학자뿐만 아니라 공부를 배우는 자들

---

5) 『십팔사략(十八史略)』과 『고문진보(古文眞寶)』를 반사하였다(단종 즉위년, 8월 8일 기사); 예조(禮曹)에 전교하기를, "『소미통감(少微通鑑)』 ·『춘추좌전(春秋左傳)』 ·『고문진보(古文眞寶)』 ·『문선책문(文選策問)』 ·『고부(古賦)』 등의 책을 영안도(永安道)에 보내어 영흥 도회(永興都會) 유생들로 하여금 읽게 하라."하였다(성종 6년, 11월 24일 기사); 예조 판서 김안국(金安國)이 박아낼 만한 서책을 아뢰기를, "(중략) 『고문관건(古文關鍵)』은 동래선생 여조겸이 전현(前賢)이 선집(選集)한 고금(古今)의 글을 비주(批註)하여 학자의 모범이 되게 한 것으로 『고문진보(古文眞寶)』나 『문장궤범(文章軌範)』과 같습니다. (하략)(중종 37년 5월 7일 기사); (상략) 상이 이르기를, "소시 때 문장을 익힌 적이 있는가? 그대의 문사(文詞)를 보건대 매우 좋으니, 배운 적이 있는가?"하니, 이이가 아뢰기를, "신은 소시에서부터 문사를 배운 적은 없습니다. 소시에는 선학(禪學)을 자못 좋아하여 여러 경(經)을 두루 보았으나 착실(着實)한 곳이 없음을 깨닫고 유학(儒學)으로 돌아와서 우리 유학의 글에서 그 착실한 이치를 찾았습니다. 그러나 역시 문장을 위하여 읽은 것이 아니었으며, 지금 문장을 짓는데 대략 문리(文理)가 이루어진 것도 역시 별도로 공부를 한 일은 없고, 다만 일찍이 한문(韓文) ·『고문진보(古文眞寶)』와 『시경(詩經)』 ·『서경(書經)』의 대문(大文)을 읽었을 뿐입니다." 하였다. (하략)(선조 8년 6월 24일 기사); 사정(司正) 이희원(李希愿)이 안평군(安平君)의 글씨로 된 『고문진보(古文眞寶)』 7책(冊)을 바쳤는데, 숙마(熟馬) 1필을 내리라고 명하였다(선조 36년 12월 29일 기사).

6) 『성소부부고』 제24권 「성옹지소록(惺翁識小錄)」 下에는 "건국 초에는 모든 사람들

www.kci.go.kr

에게 모범이 될 만한 기초적인 글들을 담고 있음을 드러내었다. 즉 『고문진보』는 가장 모범적인 체법으로 품격 있게 쓰인 문장의 정수(精髓)들을 한데 모아 볼 수 있는 책이다.

『고문진보』 소재 상서류라 판단되는 글은 모두 14편[7]으로, 이 문장들을 분석하여 상서류에 드러난 설득 전략 양상을 살펴보고, 이것을 기반으로 국어교육에서의 적용을 모색해 보도록 하겠다.

2. 상서류의 설득 전략 의미와 국어교육적 의의

고전 산문에서 상서류(上書類)는 아랫사람이 윗사람에게 자신의 주장과 의견을 피력하기 위해 올린 글을 지칭한다. 신하가 임금에게 올린 글인 주의체(奏議體) 산문이 대표적이며, 임금뿐 아니라 직위를 가진 관료들, 웃어른, 자신보다 높다고 생각되는 귀인에게 올린 글 모두를 포함한다. 전국시대 이래로 신하가 왕에게 올리는 의견서를 상서라 하였고,[8] 존장(尊長)에게 올리

이 『고문진보(古文眞寶)』의 전후집(前後集)을 배우고서 문장을 지었다. 그러므로 지금 사람들도 처음 배울 때에는 반드시 이 책을 중하게 여긴다."라고 되어 있고, 김륭(金隆)의 『물암집(勿巖集)』「고문진보전후집강록(古文眞寶前後集講錄)」, 정자신(鄭子信)의 『매창집(梅窓集)』「고문진보전후집주석정오(古文眞寶前後集註釋正誤)」 등의 자료는 『고문진보』가 조선시대 학습용으로 널리 읽혔음을 증명한다.

7) 본고에서 분석 대상으로 삼은 문장은 다음의 <표 1>과 같다.

<표 1> 『고문진보』 소재 상서류 텍스트 목록

	작자	제목		작자	제목
1	이사	상진황축객서(上秦皇逐客書)	8	한유	상재상제삼서(上宰相第三書)
2	제갈량	출사표(出師表)	9	구양수	상범사간서(上范司諫書)
3	제갈량	후출사표(後出師表)	10	소순	상구양내한서(上歐陽翰書)
4	이밀	진정표(陳情表)	11	소순	상전추밀서(上田樞密書)
5	이백	여한형주서(與韓荊州書)	12	소철	상추밀한태위서(上樞密韓太尉書)
6	한유	상장복야서(上張僕射書)	13	진사도	상임수주서(上林秀州書)
7	한유	위인구천서(爲人求薦書)	14	당경	상석시랑서(上席侍郎書)

8) 물론 한나라 이후로는 상서라는 명칭을 점차 사용하지 않게 되었지만, 기본적으로 임금에게 올리는 의견서를 상서라는 명칭으로 시작하였기에 의미가 있다.

www.kci.go.kr

는 글을 모두 상서라 칭하였기 때문에 본고에서는 이 모두를 통칭하여 '상서류'라 한다.

상서류의 내용은 글을 받는 윗사람을 설득하기 위한 주제들로 이루어지는데, 대체로 자신의 의견이 받아들여지고 시정되기를 바라는 마음에서 쓴 것으로, 청구, 제안, 논박, 추천, 장려 등의 내용[9]이 주를 이룬다. 이는 논변체 산문과 크게 다를 바 없는 내용일 수 있으나, 글을 받는 자가 임금을 비롯한 윗사람인 점을 고려해 보면 내용면이나 형식면에서 더욱 신중하게 문장을 구사하고, 설득의 과정도 훨씬 치밀하고 논리적이지 않을 수 없었을 것이다. 따라서 설득 전략도 다른 설득적 글쓰기에 비해 더 진솔하고 완성도 있게 사용되었을 것이다. 이것이 바로 상서류에서의 설득 전략 요소 추출의 첫 번째 의미이다.

또한 상서의 문화는 매우 일반적이어서 임금에게 올리는 상서도 특별한 경우가 아니라 대부분의 신하가 거의 썼던 것으로 보인다.[10] 상서는 외교이자 정책 문서이고, 임금에 대한 문책서이기도 했기 때문에 신하의 도리로서 상서는 일반적이었고, 상서를 쓰는 명목도 많았다. 뿐만 아니라 전상서와 호소류, 상소문과 같은 글도 많이 남아 있는 것으로 볼 때, 상서류에서의 윗사람에게로의 설득은 어려운 일이기도 했지만 한편으로는 일상이었고, 엄격하고 정제된 글쓰기였지만 한편으로는 그 내용에 있어서는 굉장히 다양한 주제로의 폭넓은 글쓰기였다고 할 수 있다. 즉 고전시대의 일반적이면서도 정제된 설득 전략 추출이 가능하고, 다양한 주제에서의 설득 전략도 분석해 볼 수 있는 것이다. 이것이 상서류에서의 설득 전략 요소 추출의 두 번째 의미이다.

---

9) 이와 관련하여 상서의 쓰임을 살필 필요가 있다. 그 내용을 보면, 한나라 때에는 상서를 장(章), 주(奏), 표(表), 의(議)로 나누었는데, 장은 군은에 감사할 때, 주는 정사를 안핵(按劾)할 때, 표는 진술하고 청구할 때, 의는 상이한 의견을 내세우고 논박할 때 사용하였다(진필상, 2001; 297)고 하였다. 이것의 내용과 크게 다르지 않다.

10) 조선시대 문인들의 개인 문집을 살펴보면, 그가 작성했던 표(表)나 의(議) 등의 글은 대체로 다 실려 있는 편이다.

www.kci.go.kr

마지막으로 상서류의 글은 정확하고 신뢰로운 설득이어야 함과 동시에 논변체 산문과 달리 비교적 정(情)을 근간으로 하는 감정의 색채를 지니고 있기에 설득의 글 중에서 가장 문학성이 돋보이는 글이며, 공감을 전제했다고 볼 수 있다. 논변체 산문은 논리, 판별, 분석, 객관이 중심이 되어 설득의 서술에서 감정적인 면이 최대한 드러나서는 안 되지만, 상서류의 경우는 설득이 주가 되는 글쓰기이나 개인의 신변 관련 서술과 상대방과의 관계적 서술이 드러나 상대방의 감정에 호소하는 등의 공감적 설득이 주가 된다. 때문에 사람의 생각과 감정이 비교적 많이 표현된 설득적 글쓰기라고 할 수 있다. 이것이 상서류에서의 설득 전략 요소 추출의 마지막 의미이자, 가장 큰 의미라고 할 수 있다.

이처럼 상서류는 고전 시대의 설득 전략을 살피기 위한 좋은 자료가 된다. 이를 바탕으로 상서류가 설득 교육과 관련하여 국어 교육적으로 갖는 의의가 무엇인지를 살피면 다음과 같다.

첫째, 텍스트 형식의 측면에서 상서류는 설득의 내용과 대상에 있어서 다양성을 지니고 있기 때문에 각각의 글마다 개별적이고 다양한 설득 전략이 드러난다. 그러나 상서의 글은 일정한 틀[11]이 존재하는 규격화된 글쓰기였다. 그렇기 때문에 엄격한 글쓰기의 형식 속에서 개성 있는 상서들이 어떠한 설득 전략을 사용했는지를 살펴 화법과 작문 교육에서의 활용 방안을 찾는 것은 중요한 의미를 지닐 수 있다.

둘째, 텍스트 내용의 측면에서 상서류는 표층적으로는 사적 설득인 듯한 글이지만 심층적으로 살펴보면 그 시대의 사회와 국가의 문제에 대한 고민과 문제 해결을 위한 극복 의지를 담고 있다. 겉으로 보았을 때에는 개인 대 개인의 설득인 듯하지만, 결국 그것은 시대의 전반을 통찰하고 구성해 가기 위한 주체적인 노력의 일환으로 볼 수 있다. 즉 표층적, 심층적인 측면에서

11) 장, 표, 주, 의와 같은 문체들은 모두 아랫사람이 윗사람에게 올리는 글로, 이러한 문체를 지을 때는 엄격한 요건이 있었다. 일반 공문과 다른 글쓰기였기 때문에 입의(立意)에서 조사(措辭)에 이르기까지 모두 고상하고 규범에 합치해야 했다. 언어가 강건하고, 명백하여야 하며, 술사(述事)와 설리(說理)가 수미일관 되어야 했다. 또한 문채가 화려해야 했다(진필상 지음, 심경호 옮김, 2001: 297-298).

www.kci.go.kr

의 설득 전략을 살피는 것이 필요하다. 이 역시 화법과 작문 교육에서 말하기나 글쓰기의 목적과 표현 등을 교육하는 데 활용할 수 있다.

셋째, 설득의 목적의 측면에서 상서류는 아랫사람이 윗사람에게 필요에 의해서 쓰는 실용적 의도를 지닌 글쓰기라고 볼 수 있다. 하지만 그뿐만이 아니라 친교를 목적으로 존경을 드러내기 위한 글쓰기라고도 볼 수 있다. 즉 다양한 설득 전략을 활용하여 윗사람과의 관계를 유지, 개선하기 위한 일환으로 사용했다고도 볼 수 있다. 상서류는 단순한 논변과 설득이기 이전에, 사람 사이의 소통의 매개체이며, 이는 텍스트를 통한 인성, 소통 교육으로 발전시킬 수 있다. 즉 목적 지향적, 관계 지향적 측면에서의 설득 전략을 살펴볼 수 있다.

넷째, 국어 문화 향유의 측면에서 상서류는 특정한 계층만이 향유한 어렵고 생소한 글쓰기라고 알려져 있지만, 이를 설득의 원리와 방식의 측면에서 그 의미와 기능을 다각적으로 분석하면 현대적 표현 교육으로의 보편적 확산이 가능하다. 즉 특수성과 보편성의 측면에서 살펴볼 수 있다.

3. 상서류에 드러난 설득 전략 양상

『고문진보』 소재 상서류에 드러난 설득의 내용은 크게 세 가지로 나뉜다. 정사(政事)와 관련하여 내용을 제안하거나 상대의 직책의 중(重)함을 깨우치는 내용, 자신 혹은 다른 사람의 등용을 상대에게 추천하는 내용, 마지막으로는 개인적으로 원하는 바를 상대에게 사적(私的)으로 요청하는 내용이다.

화자와 청자의 관계, 상서를 쓰는 원인 및 내용이 모두 다르지만, 상서류의 전체 구조를 분석해 보면, 설득의 전략은 크게 두 가지로 나타난다. 첫 번째는 자신의 주장을 강하게 어필하는 역설(力說)과 그것을 뒷받침하기 위해 근거로 드는 부언(附言)이 조화를 이루어, 상서에서 목표를 두고 있는 발언이 잘 전달될 수 있는 효과를 주는 전략이다. 두 번째는 부언에 주목한 전략이다. 부언 속에는 정(情)에 호소하여 상대를 회유하는, 관계 속에서의 감

www.kci.go.kr

정, 공감적 내용이 들어 있으며, 이는 상대에 대한 칭송과 화자의 자찬(自讚) 전략으로 드러난다.

3.1. 짧은 역설(力說)과 긴 부언(附言)의 조합

상서류 전체의 흐름은 역설과 부언이 조화된 형태로 볼 수 있다. 윗사람에게 전하고자 하는 내용을 거침없이 직설적으로 표현하면서도 완급을 조절하여 에둘러 말하는 방식을 사용한다. 이러한 에둘러 말하기는 적절한 역사적 사실을 인용하거나 자신이 주장하는 바에 대한 부연 설명을 하는 부언을 말하는 것으로, 글 전체의 대부분을 차지한다. 이것은 윗사람에 대한 예의이자, 직설 화법에 대한 완충이자, 자신의 의견 피력의 근거를 마련하는 것으로, 역설과 더불어 조화를 이루어 상대방 설득에 시너지 효과를 낸다.

대표적인 예로 구양수의 「상범사간서(上范司諫書)」를 살펴보면 다음과 같다.

> (상략) 오직 곰상스럽게도 축하를 드리려고 하는 것은 진실로 간관에게는 천하의 정치적인 잘잘못과 한때의 공론이 매여 있는 벼슬이기 때문입니다. (중략) 근래 선생께서 처음 진주에서 소명을 받았을 적에 낙양의 사대부들이 서로 이렇게 말했습니다. "나는 범군을 알고 있고 그의 재능도 잘 압니다. 그분이 온다면 어사 아니면 반드시 간관에 임명될 것입니다." 임명이 되고 보니 과연 그러했는데, 또 그들은 서로 다음과 같이 말했습니다. "나는 범군을 알고 있고 그의 재능도 잘 압니다. 다음날부터 천자의 섬돌 아래 서서 곧은 말과 단정한 얼굴빛으로 면전에서 다투며 조정 일을 토론하는 것을 듣게 될 것은 다른 사람이 아니라 반드시 범군을 통해서일 것입니다." 벼슬에 임명된 이후 목을 빼고 발돋움하고 우두커니 서서 어떤 말이 있을 것을 기대하였으나 끝내 허사였습니다. 이 때문에 속으로 당혹하였으니, 어찌 낙양의 사대부들은 앞일은 제대로 헤아리었는데 뒷일은 제대로 헤아리지 못했다는 말입니까? 선생께서 기다리는 바가 있어서 그렇게 하시는 것입니까? 옛날에 한유는 「쟁신론」을 지어 양성이 적극적으로 간하지 못하는 것을 비판했는데, 끝에 가서는 간하는 것으로써 유명해졌습니다. 사람들은 모두 말하기를 양성이 간하지 않았던 것은 대체로 기다리는 바가 있어서 그랬던 것인데, 한유는 그의 뜻을 알지 못하고 함부

www.kci.go.kr

로 비평한 것이라 했습니다. 저는 홀로 그렇지 않다고 여기고 있습니다, 한유가 「쟁신론」을 쓸 적에 양성은 간의대부가 된 지 이미 5년이나 되었고, 그 뒤 또 2년이 지나서야 비로소 육지와 정론을 펴고 배연령이 재상이 되는 것을 막으며 그의 예복을 찢으려 하였으며, 겨우 이 두 가지 일밖에 한 것이 없습니다. (중략) 생각건대 마땅히 아침에 벼슬자리에 임명되었으면 저녁에는 상주(上奏)하고 항소(抗疏)하고 해야 할 것입니다. (중략) 그러나 지금껏 올바른 이론을 통하여 천하로 하여금 조정에 올바른 선비가 있어서 우리 임금님께 간하는 말을 받아들이게 하여 총명하심을 밝혀주고 있다는 얘기는 들어 본 일이 없습니다. (중략) 엎드려 바라옵건대 선생께서는 천자에게 쓰이게 된 뜻을 생각하고 또 수천 년에 걸친 군자들의 비평을 두려워하여 훌륭한 말씀을 한번 펴시어 많은 사람들의 소망에 부응하고 또 낙양 사대부들의 의혹을 풀어 주십시오. 그러면 매우 다행이겠습니다(황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 672-682, 「상범사간서(上范司諫書)」).

이 글은 구양수가 범중엄이 사간(司諫)을 맡았을 때 올바를 정치를 위해서는 임금에게 정치에 대한 의견을 끊임없이 아뢰어야 함을 주장한 글이다. 직설과 부언을 교차로 사용하여 서술하면서 완급을 조절하고 있는데, 부언에는 자신의 생각을 덧붙여서 설득의 근거를 마련하고 있다. 예를 들면, 한유와 양성의 역사적 사건을 서술하여 그것에 대한 자신의 의견을 확장시키기도 하고, 상대를 칭송하면서도 상대의 현재 부족한 점을 드러내어 회유하는 모습을 보인다. 이 때 주장은 확실하고 직설적으로 하지만, 감정의 선을 건드릴 수 있는 상대에 대한 비판은 윗사람이기에 더욱 조심스럽게 하는 모습을 보인다. 범중엄이 현재 사간의 역할을 제대로 하고 있지 못하다는 것을 '선생께서 앞으로 기다리는 바가 있어서 그렇게 하시는 것'이냐고 묻거나, '지금 조정에 올바른 선비가 있어서 임금에게 간하는 말을 한다는 얘기를 들어본 적이 없다.'고 에둘러 말함으로서 범중엄을 깨우치고 있다.

설득이라는 것은 상대방과 나의 타협점을 찾으려고 하는 것이 아니라, 상대가 나의 입장을 이해하고, 수긍하여 궁극적으로는 나의 입장에 공감하도록 하는 것이다. 따라서 너무 강압적으로 해서도, 너무 부드럽게 해서도 안 된다. 특히 윗사람에게의 설득은 더욱 조심스러운 부분으로, 윗사람의 심기를 건드리지 않으면서 설득해야 하기 때문에 이처럼 역설과 부언의 적절한 조

www.kci.go.kr

합 전략이 필요하다.

상서류에서 자기의 뜻을 힘주어 말하는 역설의 문장은 글 전체에서의 비율로 보면, 매우 짧다. 이것은 또 다른 설득의 글인 논변류와 비교해 보면 큰 차이점이라고 할 수 있다. 예시는 다음과 같다.

> ㉠ 신이 듣건대 관리들 중에는 외국 출신 인사들을 쫓아낼 것을 발의(發議)한 사람이 있다는데, 제 생각으로는 잘못된 일이라 여깁니다. (하략) (황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 87-98, 「상진황축객서(上秦皇逐客書)」)

> ㉡ (상략) 진실로 폐하께서는 견문을 넓히시어 선제께서 남기신 덕망을 빛내시고 뜻있는 인사들의 기개를 넓히셔야 합니다. 공연히 폐하 스스로 변변치 못하다고 여기시고 사리에 맞지 않는 비유를 들어 충간의 길을 막아버리면 안 됩니다. 궁중과 부중이 모두 한 몸이 되어 잘한 자는 상 주고 잘못한 자는 벌주는 데 있어서 차별이 있어서는 안 됩니다. 만약에 간사한 짓을 하거나 범법 행위를 한 사람이나 충성스럽고 착한 사람이 있으면 관리에게 넘겨 상벌을 논정(論定)하여 폐하의 공평하고도 밝은 다스림을 밝게 드러내야지, 사사로움에 치우쳐 안팎으로 법도가 다르면 안 됩니다. (중략) 바라옵건대, 폐하께서는 제게 적을 토벌하여 한 왕실을 부흥시키는 공적을 맡겨 주십시오. 공적을 이루지 못하면 저의 죄를 다스려 선제의 영전에 고하십시오. 곽유지, 비의, 동윤 등이 잘못이 있을 때는 꾸짖어 그 태만함을 드러내십시오. 그리고 폐하께서도 몸소 마음을 쓰셔서 선도(善道)를 자문하시고 바른 말을 살펴 받아들이셔서 선제의 유명(遺命)을 깊이 추종하십시오. (하략) (황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 143-150, 「출사표(出師表)」)

> ㉢ (상략) 지금 비록 주공처럼 먹던 음식을 뱉어놓고 감던 머리를 움켜쥔 채 사람들을 만나보지는 못한다 하더라도 또한 그들을 끌어들여 그들의 언동을 살피어 그들을 처리하여야지 묵묵히 계시기만 하면 안 됩니다. (하략) (황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 487-493, 「상재상제삼서(上宰相第三書)」)

> ㉣ (상략) 제 생각으로는 오늘날 마땅히 옛 법도만을 유지하고 따르면 되지 다시 법도를 늘이고 넓히어 마련해 놓아서는 안 될 것 같습니다. (하략) (황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 1027-1037, 「상석시랑서(上席侍郎書)」)

『고문진보』 소재 상서류 14편의 글 중에 뚜렷하게 역설이라고 판단되는

www.kci.go.kr

부분을 추려보았다. 간단하지만 강력한 어휘와 단정적인 어조로 상대방의 어떠한 행동을 구체적으로 요구하는데, 그 글의 길이는 대체로 짧다. 상대가 윗사람이고 지위가 높은 자이기 때문에 명령과 요구보다는 설득을 위한 탄탄한 밑작업이 더 중요하기 때문일 것이다. 사실 이와 같은 전략은 일반적인 설득에서도 꽤 중요한 부분이다. 중요한 말은 한 마디면 충분할 때가 많다. 상대의 심금을 울리면서 정곡을 찌르는 강력한 한 마디면 된다.

또한 상서류의 글에서 역설은 단정적으로 반드시 어떠한 것을 해야 한다고 강하게 어필하면서도 그것을 강압적으로 따르도록 하는 것이 아니라 그 행동을 위한 결정권을 상대에게 부드럽게 넘기는 것이 특징이다. 이것으로 상대를 존중하고 존경하고 있음을 드러내고, 설득의 내용을 상대의 자발로 인식하고 행동하게끔 여지를 남겨준다. 대체로 글의 마지막 부분에 드러나며, 감정에 호소하는 전략과 함께 나타난다. 그 예는 다음과 같다.

> ㉤ 엎드려 바라옵건대, 저의 부족함을 불쌍히 여기시고 저의 어리석음을 가련히 여기시어 저의 죄를 새겨두지 마시고 저의 말씀을 잘 살피시고 어짊을 베풀어 받아들여 주시기 바랍니다(황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 297-305, 「상장복야서(上張僕射書)」).

> ㉥ 걱정하면서 오직 크게 현명한 이의 문하에 들어가지 못하는 것만을 두려워하고 있사오니, 얼마간 굽어 살펴주시기 바랍니다(황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 487-495, 「상재상제삼서(上宰相第三書)」).

> ㉦ 오직 선생님께서는 10년을 두고 생각하던 마음이 그와 같이 만드는 것이지 우연한 일이 아니라는 것을 살펴 주십시오. 이만 줄이며 소순은 두 번 절하는 바입니다(황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 781-794, 「상구양내한서(上歐陽內翰書)」).

> ㉧ 그 말들이 쓸 만한 것인가, 또 그 사람을 귀하게 해줄 만한가 어떤가는 선생님께서 결정하실 일이며 선생님의 책임이기도 합니다. 제가 어찌 관여할 일이겠습니까(황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 795-808, 「상전추밀서(上田樞密書)」).

www.kci.go.kr

㉦ 태위께서 진실로 가르칠 만한 상대라 여기시고 욕되이도 저를 가르쳐만 주신다면 더욱 다행이겠습니다(황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 938-944, 「상추밀한태위서(上樞密韓太尉書)」).

이와 같은 전략은 상대의 판단에 맡기며 답을 기다리겠다는 겸손의 태도를 보이는 것으로, 오히려 강한 설득보다도 화자가 요구하는 바를 청자가 거절하기 힘들게 만든다. 논리적이고 자신감 있는 태도보다는 자신이 설득하고자 하는 바를 드러내면서도 감정의 측면에서 상대를 회유하는 모습이 포함된 역설(力說)이다. 하지만 역설(逆說)적으로 이것이 더 강한 설득을 초래하기도 하여 상대가 스스로 하고 싶다는 마음이 들게 한다. 이 역시 글의 길이는 짧다.

사실 이러한 회유는 역설보다는 부언에 속해 논리적인 설득의 글을 감정적인 면과의 균형을 이루게 한다. 부언의 경우 역설의 글 앞 · 뒤에 위치하여 역설과 조화를 이루어 설득의 강약과 완급을 조절한다. 구체적인 예를 살펴보면 아래와 같다.

㉦ (상략) 병법에 '적이 피로한 틈을 타라'고 하였으니, 이때야말로 진격할 시기입니다. 삼가 그 사정을 말씀드리면 다음과 같습니다. 고제의 밝으심은 해와 달과 견줄 만하고, 신하들의 지략은 연못처럼 깊었지만 위험을 겪고 상처를 입는 위기를 넘긴 후에야 안정을 찾을 수 있었습니다. 지금 폐하께서는 고제의 밝으심에는 미치지 못하시고, 신하들의 지략도 장량과 진평만 못합니다. 그런데도 좋은 계책으로 승리를 얻어, 앉아서 천하를 평정하려고 하니 이것이 제가 이해하지 못하는 첫 번째 일입니다. (하략) (황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 151-160, 「후출사표(後出師表)」)

㉧ (상략) 만일 너그러이 용서해 주시어 저의 천성을 잃지 않도록 해주시고, 특별히 대우하시어 명분을 세우기에 족하도록 해주신다면, 새벽 4시경에 출근하여 8시경이면 퇴근하고, 오후 4시경에 출근하여 6시경이면 퇴근하는 것을 상규로 삼는다 하더라도 일에 태만하지는 않을 것입니다. 세상 사람들이 공께서 저를 이와 같이 대해 주신다는 것을 들으면, 틀림없이 모두들 이렇게 말할 것입니다. "공께서 선비를 사랑하심이 이와 같고, 공께서 선비를 예로써 대우하심이 이와 같고, 공께서 사람 부림에 있어 그 천성을 굽히지 않게 하고 너그러

www.kci.go.kr

이 허용할 수 있음이 이와 같고, 공께서 남의 명성을 이루어 주시고자 함이 이와 같고, 공께서 예부터 알던 이를 후하게 대우함이 이와 같다." (하략) (황견 편찬 · 김학주 역저, 2005:297-305, 「상장복야서(上張僕射書)」)

ⓔ 제가 듣건대 주공께서는 제왕을 보좌하는 재상이 되어 현명한 사람을 만나보기에 다급한 나머지, 밥 한 끼를 먹는 동안에 그의 입 안의 음식을 세 번이나 토해놓기도 하였고, 한 번 머리 감는 동안에 세 번이나 젖은 머리를 움켜쥐고 나왔었다 합니다. (중략) 지금 각하께서 제왕을 보좌하는 재상이 된 것은 주공과 비슷합니다. 그러나 천하의 현명한 인재들을 어찌 모두 등용했다 하겠으며, 간사하고 남을 모함하고 남을 속이는 무리들이 어찌 모두 제거되었다 하겠으며, 온 천하가 어찌 모두 걱정이 없다 하겠으며 (하략) (황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 487-495, 「상재상제삼서(上宰相第三書)」)

부언은 대체로 매우 길며, 부언의 중간 중간에 짧은 역설이 보인다. 부언은 고사의 인용이나 주장에 대한 부연 설명을 통해 상대가 지금의 상황을 제대로 인식하지 못하고 있음을 보여주고, 지금이 이러한 행동을 할 때라는 급박한 상황임을 알리며, 이것을 행하고 나서는 어떠한 이익이 있는지 등을 말한다. 이것은 주장을 다시 한 번 강조하도록 도와 객관적이면서 논리적인 근거를 마련한다. 윗사람을 설득하기 위해서는 특히 사전에 논리적인 근거의 마련을 용의주도적으로 철저하게 준비하는 것이 필요하다. 이런 측면에서 주장을 뒷받침하기 위해 사용한 다양하고 긴 내용의 상서류 부언은 청자가 이 상서를 주장만을 위한 상서가 아니라 고사를 통해 앞으로의 구체적인 실행 방법까지 함께 알려주는 유익한 정보라고 인지하도록 한다. 따라서 윗사람은 부언 가운데 틈틈이 하는 짧은 직언을 수용하게 되고, 훨씬 수월하게 설득당하여 화자가 원하는 긍정적인 답변을 하게 된다.

이처럼 짧은 역설과 긴 부언이 조합하여 윗사람을 설득하는 방식은 상서류에서 가장 기본적인 설득의 전략이며, 설득의 대상인 청자가 윗사람이기에 더욱 중요한 전략이고 설득하는 화자의 가장 기본적인 마음가짐과 준비 자세이기도 하다.

www.kci.go.kr

3.2. 구체적 칭송(稱頌)과 겸손의 자찬(自讚)

상서류는 공적인 글이면서도 개인 대 개인의 사적인 글이기 때문에 사람의 마음을 울리기도 하고 호소성 짙은 발언으로 상대를 회유하기도 한다. 설득을 위해서는 이성적 측면에서의 논리도 필요하지만, 청자의 심리를 이용하여, 화자의 성품이 믿을 만하다는 신뢰성을 드러내는 것과 청자의 감정에 호소하는 것도 필요하다.[12] 이와 관련하여 상서류에서는 청자에 대한 칭송과 화자의 자찬 방식이 나타난다. 이것은 설득하고자 하는 중심에서 다소 벗어난 내용이지만, 부언 속에 포함되어 상대를 잘 달래고 자신이 하고자 하는 말을 듣도록 회유하는 역할을 한다.

사람들은 논리와 이성보다 편견과 감정적인 사고와 행동을 먼저 하는 경우가 많다. 머리로는 논리를 세우고 있지만, 감정은 논리보다 앞서 움직이기 때문에 상대를 설득하기 위해서는 전략적으로 상대의 마음부터 얻는 것이 필요하다. 특히 상서류에서 윗사람의 마음을 얻기 위해서는 청자의 마음을 얻는 감성적 설득 전략이 필요한데, 그것이 바로 구체적 칭송과 겸손의 자찬이다.

상대에 대한 칭송의 가장 큰 특징은 화려하지 않고 최대한 객관적인 입장에서 담백하게 표현하는 것이다. 상대가 임금이거나 지위가 높다고 하여 아첨하는 것이 아닌, 대체로 사실에 근거한 구체적인 행동을 칭송하는 발언을 한다. 그 예는 아래와 같다.

> ㉮ 제가 듣건대, 천하의 담론 잘하는 선비들이 서로 모여 말하기를 “태어나서 꼭 만호(萬戶)의 제후에 봉해질 필요는 없어도, 다만 한 조종을 한 번 알기를 소원한다.”고 합니다. 사람들로 하여금 앙모(仰慕)하게 하는 것이 어쩌면 이에 이르게까지 하실 수 있습니까? 이것이 어찌 주공의 풍도를 따라서 몸소 식

12) 아리스토텔레스는 설득의 3요소로 로고스, 에토스, 파토스를 말하였다. 로고스는 논리와 이성으로 설득하는 것이며, 서양 고전 수사학에서는 이것이 중심이었다. 에토스는 화자의 인품과 인격, 권위와 공신력 등으로 상대를 설득하는 것이고, 파토스는 청자의 감정에 호소하여 설득하는 것이다.

www.kci.go.kr

사 중에 밥알을 뱉어내고 머리를 감다가도 젖은 머리를 움켜쥐고 선비를 맞이한 때문에 천하의 호걸과 준재들이 바삐 달려와 공께 귀의하는 것이 아니겠습니까? (중략) 공의 문장은 천지신명의 솜씨와 같고, 덕행은 천지를 감동시키며, 필봉은 천지의 조화에 참여하고, 학문은 하늘과 인간의 원리를 다 추구했습니다. (중략) 오늘날 세상 사람들은 공을 문장의 사활(死活)을 주재하는 신(神)으로 여기고 있으며, 인물을 재어보는 저울로 알고 있습니다(황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 233-243, 「여한형주서(與韓荊州書)」).

㉯ (상략) 선생님의 글은 이리저리 구부러지며 모든 것을 다 갖추어 왔다갔다하며 무수히 꺾이어지되, 조리가 창달되어 거침이 없고 중간에 끊이는 일이 없으며, 기운을 다하고 말을 다하여 다급히 표현하며 이론을 다 펴되 여유가 있고 한가한 듯하여 힘들고 애쓴 것 같은 모양이 없습니다. (중략) 선생님의 재능은 또한 스스로 남보다 뛰어난 점이 있습니다. 대체로 선생님의 글은 맹자나 한유의 글도 아니고 구양수 자신의 글인 것입니다. (하략) (황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 781-794, 「상구양내한서(上歐陽內翰書)」)

㉰ (상략) 태위께서는 재능과 지략에 있어서 천하의 으뜸이 되시어, 온 천하가 의지하고 걱정하지 않을 수 있고 또 사방의 오랑캐들이 꺼리어 감히 싸움을 걸지 못하게 하시는 분이십니다. 나라 안으로 들어와서는 천하를 평화롭게 한 주나라 무왕 때의 주공과 소공 같이 하시고, 나라 밖으로 나가셔서는 주 선왕 때 넓은 땅을 경략(經略)한 방숙과 소호처럼 활동하셨습니다. (하략) (황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 938-944, 「상추밀한태위서(上樞密韓太尉書)」)

이러한 상대에 대한 칭송은 상대의 훌륭함을 기본적으로 인정한다는 의미로, 상대방에게 요구를 실행할 수 있다는 믿음을 심어주는 것이다. 상대를 추켜세움으로서 자신의 요구를 쉽게 거절하지 못하도록 하게 하는 숨은 전략이 들어있다. 또한 칭송은 아이들이 부모의 기대에 부응하기 위해 부모의 요구대로 행동하는 '기대의 법칙'과 관련이 있다. 청자는 자신을 칭찬하는 화자의 기대에 어긋나지 않도록 결국 화자의 요구를 쉽게 들어주게 된다. 이는 상서류라는 장르의 특성상 상대의 자존심을 최대로 고려한 방식이기도 하다.

특히 「상구양내한서(上歐陽內翰書)」에 보이는 다음과 같은 발언이 상서류에서 칭송의 특징이라고 할 수 있다.

www.kci.go.kr

> 남의 훌륭함을 얘기하기 좋아하지만 그것이 아첨이 되지 않는 것은 그 사람이 진실로 그런 칭송을 받을 만하기 때문입니다. 그것을 알지 못하는 사람들은 곧 남을 칭찬함으로서 그가 자기를 좋아하게 되기를 바라는 것이라 여길 것입니다. 남을 칭찬함으로서 그가 자기를 좋아하게 되기를 바라는 짓은 저도 역시 하지 않을 것이지만, 선생님의 밝게 빛나는 성대한 덕을 얘기함에 있어서 스스로 멈출 줄도 모르고 있는 것은 또한 선생님께서 제가 선생님을 알고 있다는 것을 아시기를 바라기 때문입니다(황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 784).

이 상서를 올린 소순은 상대방에 대한 칭송이 아첨으로 보이기 쉽다는 것을 의식하고 있다. 그러나 자신이 하는 칭송은 진정성과 사실에 근거한 발언이기에 아첨이 아니라고 주장한다. 소순의 주장대로 상서류에 보이는 칭송은 대체로 사실에 근거한 구체적 상황에서의 자세한 칭송이 특징이다. 이러한 구체적인 칭송은 설득하는 자를 믿을 만한 사람으로 인식하게 하는데, 글을 받는 윗사람이 볼 때에는 상서를 올린 자가 현재의 내 상황을 진지하게 통찰하고 있으며 자신을 아끼고 존경하고 있다는 인상을 주기 때문에 그 사람이 주장하고 요구하는 바를 믿고 따르게 한다.

이처럼 윗사람에게 우월하다고 느끼도록 만드는 것은 효과적인 설득 방법인데, 상대를 존경하고 좋아하며 믿고 있다는 상대에 대한 사적인 마음을 드러낸 부언으로, 설득을 '관계성'에 근거하여 전략적으로 접근하는 것이라고 할 수 있다. 이 관계성은 사실적이고 구체적인 칭송으로 인한 '믿음'을 기저로 한다.

또한 부언 중 상대의 감정을 움직이게 하는 방법으로 자찬 또한 빼놓을 수 없는 상서류의 설득 전략이다. 이것도 상대의 마음을 얻으려는 기술로, 상대방과의 관계에서의 신뢰성 구축과 관계된 것이다. 자신에 대해 믿게 하여 설득의 효과를 높이는 방법이기 때문에 진정성을 가지고 접근하며, 자신을 드러내어 칭찬하되 너무 자랑하지 않고, 약자로서, 아랫사람으로서의 열정과 노력을 보이며 자신의 가치를 높이는 것이 특징이다. 이것은 칭송보다도 훨씬 더 개인적이고 사적인 발언이다. 구체적인 예는 다음과 같다.

www.kci.go.kr

㉣ (상략) 저는 본래 평민으로 남양에서 몸소 밭을 갈며 난세에 구차하게 생명을 보전하면서 제후에게 나아가 명성이나 벼슬을 구하지 않았습니다. 그런데 선제께서는 저를 비천하다고 여기지 않으시고 송구스럽게도 몸소 왕림하시어 누추한 움막으로 세 번이나 저를 찾아오셔서 당시의 일을 저에게 자문하셨습니다. 이런 일로 인해 감격해서 선제께 부지런히 일하기로 약속했던 것입니다. (중략) 선제께서는 저를 신중한 사람으로 아시므로 임종하실 적에 제게 큰 일을 맡기신 것입니다. (하략) (황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 143-150, 「출사표(出師表)」)

㉤ (상략) 저는 농서 지방의 평민으로 형주 지역을 떠돌아다녔습니다. 나이 열다섯 때에는 검술을 좋아하고 두루 제후들을 찾아다니며 벼슬을 하려 했습니다. 서른이 되어서는 문장을 짓게 되었는데 지나는 곳마다 공경이나 재상을 만나보았습니다. 키는 비록 7척이 못되건만 마음은 만 명의 장부들보다 웅대합니다. 왕이나 공경대부들은 모두들 저의 기절(氣節)과 도의를 인정하였습니다. 이것이 지난날의 저의 마음씀과 행적이온대, 어찌 감히 공 앞에서 모든 것을 말씀드리지 않을 수 있겠습니까. (하략) (황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 233-243, 「여한형주서(與韓荊州書)」)

㉥ (상략) 옛날에 지었던 글 수백 편을 모두 태워 버리고 『논어』, 『맹자』, 『한유문집』과 그밖의 성인과 현인들의 글을 갖다놓고 꿋꿋이 단정하게 앉아서 하루종일 그것들을 읽기 7, 8년이나 하였습니다. 막 그렇게 시작할 때에는 그 속에 들어가 당황하여 어쩔 줄 몰랐고, 그 밖을 널리 보고서는 깜짝 놀랐습니다 그렇게 하기 오래되어 그것들을 더욱 정세히 읽자 가슴 속이 탁 트이며 밝아져서, 남의 말들은 진실로 망연한 것같이 느끼게 되었으나 감히 스스로 자기의 이론을 펴내지는 못했었습니다. 그러나 시일이 더 오래 지나자 가슴 속에 하고자 하는 말이 날로 더욱 많아져서 자제할 수가 없게 되어 시험 삼아 이를 밖으로 써내고 그리고 나서 거듭하여 그것들을 읽어 보니 심대(深大)하여 글 짓는 일이 쉬워졌음을 느끼게 되었습니다. (하략) (황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 781-794, 「상구양내한서(上歐陽內翰書)」)

㉦ (상략) 지금 저는 성인과 현인의 술법에 힘을 써온 지 매우 오래되었습니다. 저의 이론과 저의 문장이 과연 지금 세상에 유용할 수 있을는지, 그리고 후세에 전하여질 수 있을지 없을지 비록 알 수는 없지만, 홀로 괴이하게 여기는 것은 그것들을 터득하는 데에 수고를 하지 않아도 되고, 마음속으로 사색을 하게 되면 마치 누가 끌어 일으켜 주는 듯하며, 마음 속에 그것을 터득하여 그

www.kci.go.kr

> 것을 종이에 쓰게 되면 마치 누가 도와주는 듯이 됩니다. 그러니 어찌 올바른 도에 가까운 것이 한마디도 없겠습니까. (하략) (황견 편찬 · 김학주 역저, 2005: 795-808, 「상전추밀서(上田樞密書)」)

자찬에서는 대체로 자신이 살아온 날들의 과정을 압축적으로 표현한다. 자신에 대한 칭찬만 늘어놓기보다는 원래 자신이 미천하고 크게 주목받을 만한 인물이 아니었으나 노력과 극복의 과정을 거치면서 지금의 이러한 업적과 성과물을 내게 된 것이라는 스토리텔링과 같은 구조를 띤다.

칭송과 마찬가지로 이 부분 역시 상서류 전반에서 중요한 위치를 차지하지 않으며, 화자가 핵심적으로 드러내고자 하는 내용은 아니다. 하지만 자신에 대한 칭찬을 은연중에 보이면서 원하는 것을 고수하고 성취할 수 있는 믿을 만한 사람임을 보이는 전략이다. 그 과정에서 실적을 있는 그대로 펼쳐 보여서 객관적으로 신뢰로움을 증명하는 경우도 있고, 자신의 상황이 열악하고 힘든 상황이었음을 드러내어 윗사람의 큰 배포와 배려를 이끌어내는 전략도 보인다. 또한 그 기저에는 겸손이 내재되어 있는데, 자신이 천부적으로 뛰어난 자가 아니라 늘 노력하는 사람임을, 그리고 그 노력의 결과 현재 뛰어난 능력을 감히 자부할 수 있게 되었음을, 그러나 설득하고자 하는 윗사람에게는 상대적으로 한참 못 미치는 능력임을 드러낸다.

이처럼 구체적 칭송과 겸손의 자찬은 상대를 설득하기 위해 글에서 자신의 감정적 본심을 보여주는, 상서류만의 차별화된 관계적 설득 전략이다. 화자의 공신력을 높이기 위한 이러한 전략은 결국 청자를 설득하는 것에 큰 영향을 미친다. 과장과 아첨이 포함되지 않은 사실적이고 구체적인 칭송과 겸손의 자찬을 통해 윗사람의 마음을 움직임으로서 공감을 얻고 성과를 얻어내고자 한다. 또한 이러한 칭송과 자찬이 상대를 설득하는 힘을 발휘하는 것은 전체적인 글의 흐름에서 적재적소에 칭송과 자찬이 배치되어 있기 때문으로 보인다. 글의 처음부터 이러한 전략을 바로 구사하는 것이 아니라 자신의 주장을 논리적으로 역설하여 설득의 타당성을 확보한 후, 중반 이후부터 드러내어 신뢰성을 구축하고 마음을 공략한 것으로 볼 수 있다.

www.kci.go.kr

4. 상서류에 드러난 설득 전략의 교육적 적용

현재 국어과 교육과정에서 설득을 목적으로 하는 교육 내용은 듣기·말하기·읽기·쓰기 교육에서 모두 활용되고 있으며, 특히 중학교 '국어'와 고등학교 '화법과 작문' 교육과정에서 설득에 대한 내용이 직접적으로 드러나 있다. 이중 선택 교육과정 '화법과 작문' 중 '설득 화법'과 연관된 내용을 살펴보면 다음과 같다.

<표 2> '2015 개정 국어과 교육과정' '화법과 작문' 중 '설득 화법' 관련 성취 기준

▣ 발표 [청자 고려] : [12화작02-06] 청자의 특성에 맞게 내용을 구성하여 발표한다.
▣ 연설 [설득 전략] : [12화작0-07] 화자의 공신력을 이해하고 적절한 설득 전략을 사용하여 연설한다.

창자를 고려하고, 설득 전략을 사용한다는 교육과정과 관련하여, 대부분 현장에서 활용하는 바는 설득 전략에 대한 지식이나 정보를 제공해 주고 관련 텍스트로 광고나 연설을 활용할 뿐이다. 하지만 설득 전략을 비판적으로 분석하고 파악하는 활동에 앞서 우선적으로 다양한 설득 전략이 제시된 교육적 텍스트의 개발이 필요한 상황이다.

국어교육에서 설득 교육의 이러한 현실적인 문제를 감안했을 때 상서류에 드러난 설득 전략의 교육적 적용은 매우 의미 있는 일이다. 상서류에 나타난 설득 전략의 교육적 적용 방안은 다음과 같다.

그간 대체로 연설, 광고에만 국한 되었던 설득 관련 국어 자료 예시의 범위를 넓힐 수 있다. '2015 개정 국어과 교육과정' 9학년 '국어'의 '읽기' '교수·학습 방법 및 유의 사항'을 보면 다음과 같다.

> 어떤 주장이나 의견을 상대방에게 설득하려는 목적으로 쓰인 글이라고 할지라도 논설문 형식으로 쓰인 글이 있을 수 있고 광고문이나 편지글로 쓰인 경

www.kci.go.kr

우도 있다. 글이란 동일한 화제에 대해 쓰여도 서로 다른 관점에서 쓰일 수 있고 다양한 유형이나 종류로 표현될 수 있으므로 글을 읽을 때에는 관점이나 입장, 형식 등을 고려하여 서로 관련성 있는 글을 폭넓게 읽음으로써 균형 있는 시각을 가지는 것이 중요함을 강조한다(교육부, 2015: 46).

설득 목적의 글을 다양한 유형이나 종류로 접하고 관점이나 입장, 형식 등을 고려하여 균형 있는 시각을 가지는 것이 중요함을 강조하고 있다. 앞서 서론에서 밝혔듯이 모든 종류의 글은 넓은 범위에서 설득의 요소가 들어 있다고 볼 수 있다. 하지만, 상서류는 요즘 설득의 글과 말하기에서 만연한 공격성이 짙은 설득과 지나치게 이성적이거나 혹은 감성적인 설득, 다시 말하면 청자 혹은 독자에게 자극이 강한 설득에 새로운 방향 및 지침을 줄 수 있는 좋은 예시 자료라 할 수 있다. 특히 설득의 글 혹은 말하기가 공감·인성 소통의 매개체가 될 수 있다는 점에서 상서류의 글은 설득 목적의 기존 예시 자료에서 간과할 수 있는 요소들을 한층 더 깊이 있게 채워주는 교육 자료가 될 수 있다. 비록 상서류가 쓰여 진 상황이나 목적이 특정 계층과 관련이 있다 여길 수 있겠지만, 그 안에서 추출한 설득 전략의 원리 방식은 3장에서 본 바와 같이 보편적으로 확산 가능한 바이다.

보편적으로 확산 가능하다는 것은 상서류에 드러난 설득 전략이 학습자들에게 '논거를 어떠한 방식으로 제시할 수 있는가'에 대한 지침을 줄 수 있다는 뜻이다. 학습자들이 특히 어려워하는 부분은 설득을 위한 논거를 어떠한 방식으로 제시할 것인가에 대한 부분이다. 학습자들은 화자에 대한 공적 신뢰나 화자의 성품에 입각한 화자의 공신력, 주장에 대한 타당한 근거를 들어 논리적으로 설득하는 이성적 설득 전략, 청중의 욕망이나 자긍심, 동정심이나 분노와 같은 감정에 호소하는 감성적 설득 전략의 개념에 대해서는 이론적으로 배워 익히 알고 있지만 이를 어떠한 방식으로 표현해야 하는지에 대해 구체적으로 배우지 않기 때문에, 연설문 혹은 토론문을 쓰거나, 말하기로서의 연설, 토론을 할 때 어려움을 느낀다.

이를 해결하기 위한 방안으로 상서류가 활용될 수 있다는 것이다. 3장에서 살핀 상서류에 드러난 '짧은 역설과 긴 부언'의 설득 표현 방식을 설득의

www.kci.go.kr

완급 조절을 활용한 내용 구성의 전범으로 활용 가능하다. 짧고 강하게 자신의 주장을 내세우고, 이에 대한 근거로 이성적 설득 전략과 더불어 감성적 호소 전략을 적절하게 사용하는 표현 방식에 대한 교육을 할 수 있다. '화법과 작문'의 교육과정 '교수·학습 방법 및 유의 사항'에서 강조하고 있는 바를 보면, 상서류의 설득 전략은 효과적인 설득 전략을 활용한 예시, 타당한 근거가 풍부하게 제시된 글로써 이해를 도울 수 있는 텍스트이다.

> 설득하는 글쓰기를 지도할 때에는 타당성, 신뢰성, 공정성을 갖춘 논거를 활용한 예, 효과적인 설득 전략을 활용한 예를 가능한 한 많이 보여 주도록 한다. 타당한 근거가 풍부하게 제시된 글과 그렇지 않은 글, 다양한 설득 전략이 사용된 글과 그렇지 않은 글 등을 대비해서 보여 주어 논거와 설득 전략의 중요성, 역할, 활용 방법 등에 대한 이해를 돕는다(교육부, 2015: 84).

또한 그동안 교육에서는 이성적 논리성에 입각한 설득의 방식을 강조하였으나 3장에서 살핀 상서류의 설득 방식 '긴 부언'에 속하는 '구체적 칭송과 겸손의 자찬'과 같은 경우는 감성적 설득 전략을 적절하게 활용하여 설득의 효과를 높일 수 있는 교육의 내용 지침으로서 활용성이 크다.

상서류의 설득 방식을 교육적으로 활용함에 가장 유용한 지점은 기존 교과서에서 제시하지 못했던 현대 사회의 다양한 관계에서의 설득 방식에 활용할 수 있다는 점이다. 앞서 살펴본 바와 같이 '광고' 장르를 통해 제시되고 있는 설득 관련 교육은 함축적으로 설득하고자 하는 바를 드러내거나 설득의 전략을 파악하는 부분에 있어서는 효과적일 수 있지만 관계성을 고려하면서 설득해야 하는 상황, 특히 윗사람, 높은 권력에 있는 상대를 설득해야 할 때 사용해야 하는 실제적인 표현 방법을 익히는 데에는 실제적이지 않다. 때문에 상서류와 같은 구체적인 텍스트를 제시하고 이를 응용하도록 하는 방식의 교육이 필요하다.

특히 화법 교육을 중심으로 생각해 보면, 현재 설득 화법과 관련된 교육은 '토론' 장르에 집중되어 있는데, 토론에서는 설득의 주체와 대상의 관계가 비교적 평등하기 때문에 상서류에서의 화자-청자 간의 관계와는 다소 차이

www.kci.go.kr

가 있다. 대중 연설이나, 변호사의 변론 담화와 같은 경우는 상서류의 설득의 방식을 직접적으로 교육에 활용할 수 있는 부분이다. 대중 연설의 경우 '칭송과 겸손의 자찬'을 활용할 수 있고, 변호사의 변론 담화는 판결에 대한 결정권을 가지고 있어 상대적으로 화자인 변호사보다 높은 권력을 가지고 있다고 볼 수 있는 배심원과 판사를 설득해야 하기 때문에 상서류의 '짧은 역설과 긴 부언의 조합'의 가장 적절한 예시라고 할 수 있다. 구체적인 교육 내용의 예는 다음과 같다.

<표 3> 상서류 텍스트를 활용한 설득 화법 교육 내용의 예

교육 내용	활동
▶ 상서류 텍스트의 특징을 알고, 설득 표현 방식을 찾을 수 있다.	_상서류에 대한 특징 알기 _상서류 텍스트 속에 드러난 설득의 전략과 표현 방식 찾기
▶ '짧은 역설과 긴 부언의 조합', '칭송과 겸손의 자찬'이 드러난 방식을 다양한 유형의 설득 담화에 적용할 수 있다.	-제시된 대중 연설, 변호사 담화 속에서 '칭송과 겸손의 자찬', '짧은 역설과 긴 부언의 조합'이 들어간 부분을 찾기 -이러한 방식을 활용하여 대중 연설 혹은 변호사 담화를 완성하기

설득에서 화자의 공신력이 중요한 것도 이와 관련하여 생각해 볼 수 있다. 설득 교육에서는 설득의 내용뿐 아니라 설득의 주체와 대상 또한 중요하기 때문에 청자의 마음을 얻기 위해 화자의 공신력을 드러낼 수 있는 표현 방식에 대한 구체적인 교육 내용도 필요하다.

> 연설 능력은 말하는 사람의 전인격적인 됨됨이와 그 내용의 진실성을 바탕으로 하여 청중에게 감동을 주고 변화를 불러일으키는 힘을 말한다. 그러므로 성공적으로 연설하기 위해서는 연설자가 청중에게 신뢰를 주는 공신력 있는 화자가 되어야 한다(교육부, 2015: 81).

교육과정에서 요구하고 있는 화자의 공신력 관련 설득 전략은 '구체적 칭송과 겸손의 자찬'을 활용하여 청자와 화자와의 거리를 좁히면서 화자에 대

www.kci.go.kr

한 공신력을 확보하는 전략이 사용된 상서류에서 매우 적절한 수준에서 엿볼 수 있다. 과장과 아첨이 포함되지 않은 사실적이고 구체적인 칭송과 겸손의 자찬을 통해 상대의 마음을 얻고 공감을 이끌어내도록 이끄는 설득 교육 내용으로 활용 가치가 높다.

결국 종합하자면, 상서류는 화자와 청자 간의 '관계'를 기반으로 하는 설득 교육에 지침을 주며, 이것은 현재 교육에 매우 중요한 요소이면서 궁극적으로 추구해야 하는 바이기도 하다.

5. 결론

설득 교육은 적절한 설득 전략이 활용된 모범이 될 만한 텍스트를 교육하고 그것을 학습자들이 일상의 설득 상황에서 알맞게 적용할 수 있도록 돕는 것이 필요하다. '이성적·감성적·인성적 설득 전략이 있음을 알고, 다양한 설득 전략을 활용할 수 있도록 지도(교육부, 2015: 81)'하기 위해서는 이 모든 전략을 모두 적절히 포함하고 있는 상서류의 텍스트가 적합할 것이라 사료된다. 또한 '2015 개정 국어과 교육과정'에서 강조하고 있는 '역량'을 길러줄 수 있는 교육을 실천하기 위해서는 단순히 설득에 대한 지식이나 전략을 가르치는 것에 그쳐서는 안 된다. 학습자들이 학교에서 배우고 익힌 지식, 표현 방식, 전략 등을 적용하여 직접적으로 활용할 수 있도록 해야 하는데, 그러기 위해서는 구체적인 상황 맥락이나, 텍스트를 기반으로 한 실제적인 교육이 이루어져야 한다. 이런 관점에서 관계성을 기반으로 하고 있으며 구체적 설득의 표현 방식을 담고 있는 상서류는 설득 교육에서 활용할 수 있는 텍스트로 그 중요성이 매우 크다고 볼 수 있다. 아울러 그동안 설득 교육에서 잘 다루어지고 있지 않았던 토론 이외의 연설이나 변호사 담화와 같은 설득적 말하기 방식에 융합하여 적용될 수 있다는 점에서 상서류 텍스트는 기존 교육의 기준에서 바라볼 때, 신선하면서도 꼭 필요한 교육으로 작용할 것이다. 관련한 실제 교육 설계 및 효과 검증에 대한 논의는 추후 과제로 남긴다.

www.kci.go.kr

참고문헌

고창수(2009), 「스토리텔링 기법을 응용한 설득 글쓰기 전략」, 『우리어문연구』 33, PP.453-468, 우리어문학회.

교육부(2015), 교육부 고시 제2015-74호 국어과 교육과정 [별책 5].

김윤정(2014), 「설득 커뮤니케이션 전략을 활용한 자기소개서 쓰기 교수·학습 모형의 개발과 적용」, 『國語敎育學硏究』 49, PP.245-278, 국어교육학회.

김윤정(2014), 「청자와의 공감적 소통을 위한 감성적 설득 전략 연구」, 『이화어문논집』 33, PP.135-154, 이화어문학회.

김현주(2015), 「조선 후기 서사체에 나타나는 설득화법의 두 양상」, 『한국고전연구』 32, PP.457-489, 한국고전연구학회.

박강희(2008), 「고전시가에 나타난 '설득'의 전개양상과 그 의의」, 동국대학교 교육대학원 석사학위 논문.

양경희(2016), 「설득적 글쓰기 교육을 위한 설득 수준의 상세화와 쓰기 전략 탐색」, 『작문연구』 28, PP.155-178, 한국작문학회.

오인환(1991), 「韓非子와 說得 커뮤니케이션」, 『언론 사회 문화』 1, PP.15-35, 연세대학교 언론연구소.

올리비에 르블(O. Reboul) 지음, 박인철 옮김(1999), 『수사학』, 한길사.

유협 지음, 최동호 옮김(2002), 『文心雕龍』, 민음사.

이주영(2015), 「고전시가에 나타난 에토스의 설득력과 오늘날의 글쓰기 — <관동별곡>에 구축된 에토스를 중심으로」, 『작문연구』 26, PP.259-284, 한국작문학회.

조선왕조실록 http://sillok.history.go.kr/main/main.do

진필상 지음, 심경호 옮김(2001), 『한문문체론』, 이회문화사.

최인자(1996), 「조선시 상소문에 나타난 설득방식과 표에 관한 연구」, 『先淸語文』 24-1, PP.105-121, 서울대학교 국어교육과.

한국고전종합DB http://db.itkc.or.kr/itkcdb/mainIndexIframe.jsp

www.kci.go.kr

『성소부부고(惺所覆瓿藁)』, 『물암집(勿巖集)』, 『매창집(梅窓集)』
황견 편찬 · 김학주 역저(2005), 『古文眞寶』, 명문당.

www.kci.go.kr

【Abstracts】

Persuasive strategies and educational applications in Sangseolue(상서류)

- Focusing on the prose of the "Gomunjinbo(고문진보)"

Jo Seong-yun·Kim Yun-jeong

This paper analyzed the persuasive strategies that appeared in the papers of the 'Sangseolue(상서류)', and searched for ways to use them in speech and writing education. The persuasion strategies revealed in the papers can be divided into two major categories.

First, a paradox that strongly appeals to his argument and a supplementary note to support it is the harmonized strategies that make effective use of sentences that are aimed at the superiors

Second, it is a strategy that focuses on the admonition. In the admonition, there is the emotion in the relation of appealing to the affection and appealing to the opponent, and the content that the opponent can sympathize with, that can be revealed the strategy of the self-admiration.

The persuasion strategies of these documents can broaden the scope of examples of Korean language education related to the persuasion which is mainly used for speech and advertisement. In addition, the short paradox and long expressive persuasion expression method can be utilized as a constitutional component of the contents composition which uses the perfect control in the expression education of persuasion. In addition, specific praise and humility are highly valuable as persuasive education

www.kci.go.kr

contents that lead to empathy and gain empathy with respect to the credibility of speaker by appropriately using emotional persuasion strategy.

In other words, the papers provide guidelines for persuasive speech and writing education based on the "relationship" between the speaker and the listener, which should ultimately be pursued in education.

Keywords: Sangseolue(상서류), Gomunjinbo(고문진보), persuasion strategies, short paradox and long adage, concrete praise and humility, speech and writing education, classical literature education

이 논문은 2017년 10월 9일에 투고되었으며, 2017년 10월 26일에 심사 완료되어 2017년 10월 27일에 게재가 확정되었음.

www.kci.go.kr

www.kci.go.kr